



รายงานความคืบหน้า ประจำปีไตรมาสที่ 2 ปี 2569
แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571



บริษัท เอสอีไอ เมดิคัล จำกัด (มหาชน)
(SEI)

ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายงานฉบับนี้เผยแพร่เมื่อวันที่ 18/08/2569

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ณ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ : กลยุทธ์การเติบโตแบบครบวงจรของธุรกิจเครื่องมือแพทย์	3
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	9
แผนความเป็นอิสระของกรรมการ	10
แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ	11
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	12
เอกสารแนบ	15

mai	CG Report : -
สินค้าอุปโภคบริโภค	SET ESG Ratings: -
	ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): -

ภาพรวมธุรกิจ

ตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ วัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ และเครื่องมือวิทยาศาสตร์

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	-
งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	452.80	447.40	394.41	N/A
ค่าใช้จ่าย	392.17	378.77	363.63	N/A
Net Profit	46.50	52.23	21.87	N/A
งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	514.99	461.10	302.43	N/A
หนี้สิน	202.98	179.41	223.20	N/A
ส่วนผู้ถือหุ้น	312.01	281.70	79.23	N/A
งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	71.03	53.24	-15.52	N/A
กิจกรรมลงทุน	-51.98	-10.19	-8.75	N/A
กิจกรรมจัดหาเงิน	-16.63	122.67	-1.77	N/A
อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.27	0.39	0.20	N/A
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	34.99	35.06	29.55	N/A
อัตรากำไรสุทธิ (%)	10.27	11.67	5.55	N/A
D/E Ratio (เท่า)	0.65	0.64	2.82	N/A
ROE (%)	15.66	28.94	27.60	N/A
ROA (%)	12.42	17.98	10.18	N/A

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท			
แผนธุรกิจ			
เป้าหมาย ณ ปี 2571			
Net Profit	92.00 ล้านบาท		
แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ : กลยุทธ์การเติบโตแบบครบวงจรของธุรกิจเครื่องมือแพทย์			
✓			
แผนด้านธรรมาภิบาล			
1. แผนความเป็นอิสระของกรรมการ			
2. แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ			
3. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน			

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษาจากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญเสียจากการนำข้อมูลที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกกรณีและบริษัทจดทะเบียน สงวนสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามไม่ให้ผู้ใด นำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานหรือ สารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 1
แผนธุรกิจ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

หัวข้อ	เป้าหมาย	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2571	2568	6M/2569
Net Profit (ล้านบาท)	92.00	46.50	14.46

แผนการเติบโตของบริษัทมุ่งเน้นการขยายผลิตภัณฑ์ใหม่ควบคู่กับการพัฒนานวัตกรรมในหน่วยธุรกิจเดิม เพื่อเสริมสร้างความครบวงจรของธุรกิจหลักและยกระดับประสิทธิภาพเครื่องมือแพทย์ให้ทันสมัยตามมาตรฐานสากล พร้อมต่อยอดสู่กลุ่มธุรกิจใหม่ที่สอดคล้องกับศักยภาพเดิม นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายสู่รูปแบบธุรกิจใหม่ เช่น ธุรกิจเช่าซื้อ ธุรกิจเช่า การจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์สิ้นเปลืองโดยไม่คิดค่าเครื่อง และการขยายบริการหลังการขาย เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า โดยตั้งเป้าการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยมีกำไรสุทธิในปี 2571 มูลค่าไม่ต่ำกว่า 92 ล้านบาท

คำอธิบายการดำเนินการ

แผนการเติบโตของบริษัทมุ่งเน้นการขยายผลิตภัณฑ์ใหม่ควบคู่กับการพัฒนานวัตกรรมในหน่วยธุรกิจเดิม เพื่อเสริมสร้างความครบวงจรของธุรกิจหลักและยกระดับประสิทธิภาพเครื่องมือแพทย์ให้ทันสมัยตามมาตรฐานสากล พร้อมต่อยอดสู่กลุ่มธุรกิจใหม่ที่สอดคล้องกับศักยภาพเดิม นอกจากนี้ บริษัทได้ขยายสู่รูปแบบธุรกิจใหม่ เช่น ธุรกิจเช่าซื้อ ธุรกิจเช่า การจำหน่ายวัสดุและอุปกรณ์สิ้นเปลืองโดยไม่คิดค่าเครื่อง และการขยายบริการหลังการขาย เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า โดยตั้งเป้าการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยมีกำไรสุทธิในปี 2571 มูลค่าไม่ต่ำกว่า 92 ล้านบาท

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ : กลยุทธ์การเติบโตแบบครบวงจรของธุรกิจเครื่องมือแพทย์

บริษัทมุ่งดำเนินกลยุทธ์การเติบโตของธุรกิจเครื่องมือแพทย์อย่างครบวงจร โดยครอบคลุมการขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ การขยายฐานลูกค้า และการพัฒนารูปแบบการให้บริการ เพื่อสร้างแหล่งรายได้ที่หลากหลายและเพิ่มความมั่นคงของรายได้ในระยะยาว

ในด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทมีแผนต่อยอดกลุ่มสินค้าที่มีอยู่เดิม พร้อมทั้งสรรหาเทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการแพทย์ใหม่ที่สอดคล้องกับแนวโน้มของตลาดและความต้องการของสถานพยาบาล เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของพอร์ตผลิตภัณฑ์และยกระดับการนำเสนอในรูปแบบโซลูชันทางการแพทย์แบบครบวงจร

ในด้านตลาด บริษัทมีแผนขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มสถานพยาบาลที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งโรงพยาบาลและคลินิกเฉพาะทาง เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและขยายการเข้าถึงตลาดที่มีศักยภาพในการเติบโต

ขณะเดียวกัน บริษัทมุ่งพัฒนารูปแบบการให้บริการ เช่น บริการหลังการขาย การบำรุงรักษาอุปกรณ์ และรูปแบบการให้บริการเช่าอุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) และเสริมสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า

การดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนให้บริษัทสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมยกระดับบทบาทสู่การเป็นผู้ให้บริการโซลูชันด้านเทคโนโลยีทางการแพทย์อย่างครบวงจรในระยะยาว.

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	>20%	>18%	>16%	1.20	-15.18
Net Profit Growth (%) อัตราการเติบโตปีต่อปี (YoY)	>30%	>26%	>22%	-10.97	-51.94

คำอธิบายการดำเนินการ

ผลการดำเนินงานในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2569 บริษัทมีรายได้และกำไรสุทธิลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยส่วนหนึ่งเป็นผลจากการลงทุนเพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจและสร้างศักยภาพการเติบโตในระยะยาว โดยในช่วงที่ผ่านมา บริษัทได้เพิ่มการลงทุนด้านบุคลากรเพื่อเสริมความพร้อมของทีมงาน โดยเฉพาะด้านการขาย การให้บริการ และความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์ รวมถึงเพิ่มการลงทุนด้านการส่งเสริมการขาย การสำรวจตลาดและผลิตภัณฑ์ใหม่ ตลอดจนวัสดุอุปกรณ์สำหรับใช้ในการสาธิตผลิตภัณฑ์และทรัพย์สินที่ใช้สนับสนุนการขายและการให้บริการ เพื่อรองรับการขยายฐานลูกค้าและการนำเสนอผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมใหม่ในกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย

การลงทุนดังกล่าวเป็นการลงทุนในระยะเริ่มต้นเพื่อวางรากฐานและเพิ่มขีดความสามารถในการรองรับการเติบโตของธุรกิจ ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายบางส่วนเพิ่มขึ้นในช่วง 6 เดือนแรก ขณะที่รายได้และผลตอบแทนจากการขยายฐานลูกค้า การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ และการต่อยอดธุรกิจบริการ ยังอยู่ในระยะของการสร้างโอกาสทางธุรกิจและทยอยรับรู้ในระยะถัดไป ดังนั้น ผลของการลงทุนดังกล่าวจึงยังไม่สะท้อนต่อผลประกอบการอย่างเต็มที่ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2569

อย่างไรก็ตาม บริษัทมองว่าการลงทุนดังกล่าวเป็นส่วนสำคัญในการเสริมสร้างความพร้อมของบุคลากร เพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ และขยายโอกาสทางการขาย รวมถึงสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทจะมุ่งบริหารต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานควบคู่กับการเร่งสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ใหม่ การขยายฐานลูกค้า และการพัฒนาธุรกิจบริการ เพื่อให้การลงทุนที่ดำเนินการไปเริ่มสร้างผลตอบแทนที่ชัดเจนมากขึ้น และสนับสนุนบริษัทให้สามารถบรรลุเป้าหมาย กำไรสุทธิไม่น้อยกว่า 92 ล้านบาทในปี 2571 ตามแผนที่กำหนดไว้

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : กลยุทธ์การขยายการเติบโตผ่านผลิตภัณฑ์และกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มตลาดอุปกรณ์ทางการแพทย์ รวมถึงพฤติกรรมและความต้องการของสถานพยาบาล เพื่อคัดเลือกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีศักยภาพในการเติบโตในระยะยาว 1. พัฒนาพอร์ตผลิตภัณฑ์ในกลุ่มธุรกิจเดิม โดยเพิ่มสินค้าในกลุ่มที่เกี่ยวข้องเนื่องกัน เช่น วัสดุสิ้นเปลือง (Consumables) และอุปกรณ์ประกอบ เพื่อสนับสนุนการใช้งานของเครื่องมือแพทย์หลักและต่อยอดการให้บริการในรูปแบบโซลูชันทางการแพทย์แบบครบวงจร 2. มุ่งสรรหาและคัดเลือกนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีทางการแพทย์ใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับแนวโน้มอุตสาหกรรมและตอบโจทย์ความต้องการของตลาด เพื่อสร้างความแตกต่างและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท 3. ขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์เข้าสู่กลุ่มธุรกิจใหม่ที่มีแนวโน้มเติบโต โดยในปี 2569 บริษัทมุ่งเน้นการนำเสนอผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Medical Imaging Solutions และ Urology	ในปี 2569 บริษัทมุ่งเน้นการขยายและพัฒนาพอร์ตผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ให้สอดคล้องกับแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมและความต้องการของสถานพยาบาล โดยมีเป้าหมายในการต่อยอดจากธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์ไปสู่การเป็นผู้ให้บริการโซลูชันทางการแพทย์แบบครบวงจร (Medical Solution Provider) ผ่านการขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ การสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ การพัฒนาศักยภาพบุคลากร และการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มตลาดใหม่ ทั้งนี้ ในช่วง 6 เดือนแรกของปี บริษัทได้ดำเนินงานที่สำคัญเพื่อสนับสนุนเป้าหมายดังกล่าว ดังนี้ 1. การสร้างและพัฒนาความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจและผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	Solutions ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของความต้องการด้านการวินิจฉัยโรคและการรักษาแบบเฉพาะทาง ที่ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย การใช้ระบบปัญญาประดิษฐ์ และ จากภาวะสังคมสูงวัยและการรักษาที่ลดระยะพักฟื้น ที่เป็นปัจจัยสนับสนุน 4. คัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจหรือผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีมาตรฐานสากลและได้รับการรับรอง เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของพอร์ตสินค้าและเพิ่มความน่าเชื่อถือในการนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาด 5. พัฒนาความรู้และทักษะของทีมขายและทีมเทคนิคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อรองรับการขยายตลาดและสามารถให้คำปรึกษาเชิงเทคนิคแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ 6. นำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ให้กับลูกค้าเดิมในกลุ่มโรงพยาบาล เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายและต่อยอดโครงการเดิม พร้อมทั้งขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ เช่น โรงพยาบาลเฉพาะทาง คลินิกเสริมความงาม และ Wellness Center 7. วางรากฐานการพัฒนาโมเดลธุรกิจจาก ผู้จำหน่ายสินค้า (Product Distributor) สู่ ผู้ให้โซลูชันทางการแพทย์ (Medical Solution Provider) โดยมุ่งเน้นการผสานเครื่องมือแพทย์ อุปกรณ์ประกอบ วัสดุสิ้นเปลือง และบริการเข้าด้วยกันเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้า	บริษัทได้เริ่มดำเนินการสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจและผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีศักยภาพ โดยการเข้าร่วมเป็นพันธมิตรและดำเนินการขึ้นทะเบียนเป็นตัวแทนจำหน่าย (Distributor Authorization: DA) สำหรับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่มีความเหมาะสมกับตลาด เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของพอร์ตผลิตภัณฑ์และเพิ่มขีดความสามารถในการนำเสนอโซลูชันที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมมากยิ่งขึ้น การดำเนินงานดังกล่าวยังเป็นการวางรากฐานสำหรับการนำผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมทางการแพทย์ใหม่เข้าสู่ตลาดในระยะยาว โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน คุณภาพ และเทคโนโลยีที่สามารถสร้างความแตกต่างและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท 2. การขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์เข้าสู่กลุ่ม Medical Imaging Solutions และ Urology Solutions บริษัทได้เริ่มขยายธุรกิจเข้าสู่กลุ่มผลิตภัณฑ์และโซลูชันใหม่ โดยมุ่งเน้น Urology Solutions และ Medical Imaging Solutions ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตตามแนวโน้มความต้องการด้านการวินิจฉัยและการรักษาเฉพาะทางที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่และระบบปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence: AI) มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการวินิจฉัยและรักษา เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ บริษัทได้จัดตั้งและขยายทีมงานที่เกี่ยวข้องทั้งในด้านการขายและด้านเทคนิค เพื่อให้สามารถรองรับการนำเสนอผลิตภัณฑ์ การให้คำปรึกษา และการสนับสนุนการใช้งานแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนสร้างความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ 3. การลงทุนในอุปกรณ์สาธิตและการสร้างประสบการณ์การใช้งานแก่บุคลากรทางการแพทย์ บริษัทให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่เข้าสู่กระบวนการขายผ่านการลงทุนในอุปกรณ์สาธิต (Demo Equipment) เพื่อใช้ในการนำเสนอและสาธิตการใช้งานให้แก่โรงพยาบาลและบุคลากรทางการแพทย์ โดยเปิดโอกาสให้แพทย์และผู้ใช้งานได้ทดลองใช้งานจริงก่อนตัดสินใจลงทุน แนวทางดังกล่าวช่วยให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจและประสบการณ์ตรงต่อประสิทธิภาพและประโยชน์ของเทคโนโลยี รวมถึงช่วยให้บริษัทสามารถนำเสนอคุณค่าของผลิตภัณฑ์ในมิติของการยกระดับประสิทธิภาพการรักษาและการให้บริการทางการแพทย์ได้อย่างเป็นรูปธรรม ทั้งยังเป็นกลไกสำคัญในการสนับสนุนการนำผลิตภัณฑ์นวัตกรรมเข้าสู่ตลาดและสร้างการยอมรับจากบุคลากรทางการแพทย์ 4. การขยายธุรกิจไปสู่กลุ่ม Consumables เพื่อสร้างรายได้ต่อเนื่อง บริษัทได้เริ่มขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์ไปสู่กลุ่ม วัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ (Consumables) ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีความเกี่ยวเนื่องกับการใช้งานเครื่องมือแพทย์และมีโอกาสสร้างรายได้จากการใช้งานซ้ำอย่างต่อเนื่อง (Recurring Business) อันจะช่วยเพิ่มความต่อเนื่องของรายได้และลดการพึ่งพารายได้จาก การจำหน่ายเครื่องมือแพทย์เพียงครั้งเดียว เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจในกลุ่มดังกล่าว บริษัทได้จัดตั้งทีมงานเฉพาะเพื่อ

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
		มุ่งเน้นการพัฒนาและผลักดันผลิตภัณฑ์ Consumables โดยมีเป้าหมายในการสร้างฐานลูกค้าและต่อยอดผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิม รวมถึงพัฒนาแนวทางการนำเสนอสินค้าในรูปแบบโซลูชันที่สามารถตอบโจทย์การใช้งานของลูกค้าได้อย่างครบวงจร 5. การขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ นอกเหนือจากฐานลูกค้ากลุ่มโรงพยาบาล บริษัทได้เริ่มขยายการดำเนินธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง ได้แก่ Wellness Center, Aesthetic Business, โรงพยาบาลเอกชน และ Aesthetic Clinic เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและลดการกระจุกตัวของฐานลูกค้า บริษัทได้ขยายทีมงานเพื่อรองรับการเติบโตของตลาดดังกล่าว โดยมุ่งเน้นการพัฒนาความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความต้องการเฉพาะของแต่ละกลุ่มลูกค้า ตลอดจนการคัดเลือกและนำเสนอผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับรูปแบบการให้บริการของลูกค้าแต่ละประเภท 6. การพัฒนาศักยภาพทีมงานเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ เพื่อสนับสนุนการขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์และตลาดใหม่ บริษัทได้ลงทุนในการขยายทีมงานทั้งในส่วนงานขายและส่วนงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างความพร้อมในการรองรับผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่ม Urology, Medical Imaging, Consumables และ Aesthetic & Wellness การเพิ่มบุคลากรและการพัฒนาความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านดังกล่าว มีเป้าหมายเพื่อให้ทีมงานสามารถให้คำปรึกษาเชิงผลิตภัณฑ์และเทคนิคแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาให้แก่บุคลากรทางการแพทย์ได้มากกว่าการนำเสนอสินค้าเพียงอย่างเดียว ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัทในการยกระดับรูปแบบธุรกิจไปสู่ Medical Solution Provider 7. การวางรากฐานสู่การเป็น Medical Solution Provider การดำเนินงานในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2569 สะท้อนถึงทิศทางการเปลี่ยนแปลงของบริษัทจากการเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ (Product Distributor) ไปสู่การเป็นผู้ให้บริการโซลูชันทางการแพทย์ (Medical Solution Provider) อย่างเป็นรูปธรรม โดยบริษัทได้เริ่มเชื่อมโยงองค์ประกอบต่าง ๆ ตั้งแต่เครื่องมือแพทย์หลัก อุปกรณ์ประกอบ วัสดุสิ้นเปลือง อุปกรณ์สาธิต ตลอดจนการให้บริการและการสนับสนุนด้านเทคนิคเข้าด้วยกัน นอกจากนี้ การขยายความร่วมมือกับพันธมิตร การลงทุนในอุปกรณ์สาธิต การจัดตั้งทีมงานเฉพาะทาง และการขยายฐานลูกค้าไปยังตลาดใหม่ ล้วนเป็นการวางโครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาว และเพิ่มความสามารถของบริษัทในการนำเสนอโซลูชันที่ตอบโจทย์ทั้งด้านประสิทธิภาพการรักษา ประสิทธิภาพของผู้ใช้งาน และความคุ้มค่าทางธุรกิจของสถานพยาบาล โดยรวม การดำเนินงานในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2569 จึงเป็นการวางรากฐานสำคัญสำหรับการขยายธุรกิจในระยะต่อไป ทั้งในด้านการเพิ่มความหลากหลายของพอร์ตผลิตภัณฑ์ การสร้างรายได้จากกลุ่มธุรกิจที่มีลักษณะ Recurring Business การขยายฐานลูกค้า การสร้างความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และการพัฒนาความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทในระยะยาว

แผนงานที่สำคัญ 2 : แผนธุรกิจการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่

สถานะ ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	เริ่มขยายตลาดสู่กลุ่มคลินิกเฉพาะทาง ในปี 2569 บริษัทมีแผนเริ่มขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มคลินิกเฉพาะทางด้านการดูแลรูปร่างและคลินิกเสริมความงาม โดยมุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายคลินิกพันธมิตรและพัฒนา Reference Site เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของบริษัท แนวทางดำเนินการประกอบด้วย 1. ศึกษาและวิเคราะห์โครงสร้างตลาดคลินิกเฉพาะทางและคลินิกเสริมความงาม เพื่อกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีศักยภาพ 2. คัดเลือกคลินิกที่มีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อพัฒนาเป็น Reference Site สำหรับการสาธิตการใช้งานอุปกรณ์และเทคโนโลยีของบริษัท 3. สร้างความร่วมมือกับคลินิกพันธมิตรในการใช้งานเทคโนโลยีและพัฒนาผลลัพธ์จากการใช้งานจริง 4. จัดกิจกรรมสาธิตการใช้งานอุปกรณ์และให้ความรู้แก่แพทย์และบุคลากรทางการแพทย์ 5. พัฒนกรณีศึกษา (Case Study) จากการใช้งานจริงใน Reference Site เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ 6. ขยายเครือข่ายคลินิกพันธมิตรให้มีจำนวน ประมาณ 15 แห่ง	ในปี 2569 บริษัทมีเป้าหมายในการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มคลินิกเฉพาะทางด้านการดูแลรูปร่างและคลินิกเสริมความงาม โดยมุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายคลินิกพันธมิตรและพัฒนา Reference Site เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของบริษัท รวมถึงสนับสนุนการถ่ายทอดองค์ความรู้และประสบการณ์การใช้งานจริงสู่บุคลากรทางการแพทย์ ในช่วงครึ่งปีแรก บริษัทได้ดำเนินการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างตลาดและคัดเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีศักยภาพในธุรกิจด้านความงามและการดูแลสุขภาพ เพื่อกำหนดแนวทางการขยายตลาดและพัฒนาความร่วมมือกับสถานพยาบาลที่มีความพร้อมในการนำเทคโนโลยีทางการแพทย์มาใช้ในการให้บริการ บริษัทสามารถพัฒนา Reference Site จำนวน 1 แห่ง ร่วมกับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ เพื่อใช้เป็นศูนย์อ้างอิงในการสาธิตการใช้งานอุปกรณ์และเทคโนโลยีของบริษัท รวมถึงเป็นสถานที่สำหรับการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้และประสบการณ์การใช้งานจริงระหว่างบุคลากรทางการแพทย์ นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและพัฒนา Case Study ร่วมกับแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและ Reference Site โดยมุ่งเน้นการเผยแพร่ความรู้ทางวิชาการ เทคนิคการทำหัตถการ และผลลัพธ์จากการใช้งานจริงของเทคโนโลยีและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อสร้างความเข้าใจและความเชื่อมั่นให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตลอดจนสนับสนุนการตัดสินใจลงทุนของสถานพยาบาลและคลินิกในอนาคต ในด้านการสร้างเครือข่ายพันธมิตร บริษัทได้ขยายความร่วมมือกับคลินิกและโรงพยาบาลด้านความงามอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันมีสถานพยาบาลพันธมิตรรวม 8 แห่ง ซึ่งประกอบด้วยคลินิกเสริมความงามและโรงพยาบาลเอกชนที่ให้บริการด้านความงามและเวชศาสตร์ชะลอวัย การดำเนินงานดังกล่าวถือเป็นความก้าวหน้าที่สำคัญในการสร้างฐานลูกค้าใหม่และวางรากฐานสำหรับการขยายเครือข่ายพันธมิตรให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีแรกสะท้อนถึงความก้าวหน้าในการสร้างการรับรู้และการยอมรับในผลิตภัณฑ์ของบริษัทในกลุ่มตลาดคลินิกเฉพาะทาง โดยการพัฒนา Reference Site การจัดทำกรณีศึกษาจากการใช้งานจริง และการขยายเครือข่ายพันธมิตร ล้วนเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยเสริมสร้างความน่าเชื่อถือของเทคโนโลยีและสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจในกลุ่ม Aesthetic และ Wellness ในระยะยาว

แผนงานที่สำคัญ 3 : การสร้างรายได้จากบริการ

สถานะ ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	พัฒนาและขยายรูปแบบ การให้บริการเช่าอุปกรณ์ทางการแพทย์ ให้มีความหลากหลายมากขึ้น ทั้งในรูปแบบการเช่าระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว รวมถึงรูปแบบ Leasing เพื่อรองรับความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้าในกลุ่มโรงพยาบาลและคลินิก 1. พัฒนาระบบบริหารจัดการอุปกรณ์ให้เช่าและระบบติดตามการใช้งาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารทรัพย์สินของ	การดำเนินการงาน ตามแผนงานที่ตั้งเป้าหมายไว้ในปี 2569 ได้ดำเนินการตอบกรอบเป้าหมาย 1.บริษัทได้กำหนดกรอบในการบริหารจัดการอุปกรณ์ให้เช่าและระบบติดตามงาน โดยกำหนดกรอบการดูแล และหลากหลายตามรูปแบบการเช่า เพื่อให้สอดคล้อง สมดุลกับงบประมาณ และความพึงพอใจของลูกค้า ทุกการดำเนินงานจะมีตรวจสอบ วัดผล เพื่อพัฒนา ปรับปรุงแก้ไข โดยมีการ

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
	บริษัท 2. ขยายการให้บริการ Preventive Maintenance สำหรับอุปกรณ์ที่ติดตั้งอยู่กับลูกค้าปัจจุบันให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น 3. พัฒนามาตรฐานการให้บริการหลังการขายและการบำรุงรักษาอุปกรณ์ เพื่อยกระดับคุณภาพการให้บริการของบริษัท	ดำเนินงานจากเข้าตรวจสอบการใช้งานหน้างาน เพื่อนำข้อมูล มาวิเคราะห์ การใช้งานที่ถูกต้อง สิ่งใดที่ต้องปรับ และแนะนำลูกค้า เพื่อให้เกิดการใช้งานที่เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ปลอดภัย สร้างความเชื่อมั่น และ ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง 2.การขยาย การบริการ Preventive Maintenance ให้ครอบคลุม สอดคล้องกับ สภาวะการณ์ แข่งขันทางการตลาด ที่ปัจจุบัน มีสูง โดยมีการแบ่ง Segment อย่างชัดเจน ศึกษาพฤติกรรมการใช้งาน ความต้องการลูกค้า เพื่อสร้างเสนอ รูปแบบ การดำเนินการ ได้อย่างตรงจุด ทั้งในรูปแบบปกติ และในรูปแบบที่ดูแลครอบคลุม ถึงการดูแลรักษาทุกขั้นตอน รวมอะไหล่ ซึ่งประเด็นหลักที่สำคัญคือ การวางแผนดูแล ในด้านความพึงพอใจ ความต้องการใช้งาน และต้องสอดคล้องถึงต้นทุน ของบริษัท ที่ต้องได้กำไรเพื่อการดำเนินการ โดยปัจจุบัน ทางบริษัท มีรายการที่ ครอบคลุมทุกผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท เพื่อนำเสนอลูกค้า และได้รับการตอบรับที่ดีเป็นอย่างมาก 3.บริษัท เล็งเห็นถึงการ พัฒนา ศักยภาพ การพัฒนาหลังการขาย เนื่องจากเป็น ส่วนต่อขยายการตัดสินใจซื้อที่สำคัญของลูกค้า ในปีนี้ เรามีการพัฒนาทั้งในส่วนบุคคลากร และ ด้านอุปกรณ์เครื่องมือให้เป็นไปตามมาตรฐานการใช้งาน ทั้งมีการจัดฝึกอบรมภายในองค์กร เพื่อระดมความคิดในการวิเคราะห์แก้ไข ปัญหาระยะสั้นและแผนระยะยาว มีการส่งพนักงานไปฝึกอบรม กับทางต่างประเทศ ในผลิตภัณฑ์ ที่เป็น Product Focus ของบริษัท อย่างต่อเนื่องเพื่อให้มาตรฐานการให้บริการตามมาตรฐาน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้า เป็นเรื่องที่ไม่สามารถละทิ้งได้เลยในแต่ละประเด็นสำคัญ ที่กล่าวไว้

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 2
แผนด้านธรรมาภิบาล

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ

แผนความเป็นอิสระของกรรมการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาความเป็นอิสระของคณะกรรมการ โดยเฉพาะกรรมการอิสระ เพื่อให้สามารถปฏิบัติหน้าที่กำกับดูแลกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นธรรม โปร่งใส และเป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) บริษัทได้กำหนดนโยบายและแนวทางในการส่งเสริมความเป็นอิสระของกรรมการ ดังนี้ บริษัทกำหนดคุณสมบัติของกรรมการอิสระให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยกรรมการอิสระต้องไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ การเงิน หรือความสัมพันธ์ในลักษณะอื่นใดกับบริษัท บริษัทในเครือ ผู้บริหาร หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งอาจกระทบต่อการใช้ดุลยพินิจอย่างเป็นอิสระ บริษัทมีการทบทวนคุณสมบัติและความเป็นอิสระของกรรมการเป็นประจำทุกปี รวมถึงเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับกรรมการอิสระอย่างโปร่งใสในรายงานประจำปีและเอกสารที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัทส่งเสริมบทบาทของกรรมการอิสระในคณะกรรมการชุดย่อยที่สำคัญ เช่น คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ เพื่อเสริมสร้างระบบการกำกับดูแลที่เข้มแข็ง

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระ	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทได้ดำเนินการตามแผนด้านธรรมาภิบาลอย่างต่อเนื่อง โดยยังคงให้ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระตามที่กำหนดไว้ เพื่อส่งเสริมความโปร่งใส ความเป็นอิสระในการกำกับดูแลกิจการ และการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงาน ทั้งนี้ บริษัทได้ทบทวนคุณสมบัติและความเป็นอิสระของกรรมการตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นประจำ พร้อมทั้งรักษาโครงสร้างคณะกรรมการให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) ส่งผลให้บริษัทสามารถดำเนินการได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ และยังคงสถานะดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง

แผนงานที่สำคัญ

ประธานกรรมการในฐานะกรรมการอิสระมีเป้าหมายในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี มีความโปร่งใส เป็นธรรม และรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยมุ่งเน้นการปฏิบัติหน้าที่อย่างเป็นอิสระ เป็นกลาง และปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

แผนงานที่สำคัญ : การจัดทำและพัฒนาแบบประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการให้ครอบคลุมประเด็นความเป็นอิสระ และบทบาทการกำกับดูแลฝ่ายจัดการ

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- กรรมการมีความเข้าใจในบทบาท หน้าที่ และขอบเขตความรับผิดชอบของตนเองมากยิ่งขึ้น - คณะกรรมการสามารถแสดงความคิดเห็นและให้ข้อเสนอแนะต่อฝ่ายจัดการได้อย่างเป็นอิสระและรอบคอบมากขึ้น	บริษัทได้ดำเนินการพัฒนาและทบทวนแบบประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการ โดยครอบคลุมประเด็นด้านความเป็นอิสระของกรรมการและบทบาทในการกำกับดูแลฝ่ายจัดการ เพื่อให้การประเมินมีความเหมาะสมและสอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี นอกจากนี้ คณะกรรมการยังคงปฏิบัติหน้าที่อย่างเป็นอิสระ พร้อมให้ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อฝ่ายจัดการอย่างสร้างสรรค์และรอบคอบในการกำหนดทิศทางและการดำเนินธุรกิจของ

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
		บริษัท ส่งผลให้การดำเนินงานเป็นไปตามแผนที่กำหนด และคาดว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายภายในระยะเวลาที่วางไว้

แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของความหลากหลายของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งครอบคลุมด้านเพศ อายุ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญทางวิชาชีพ และมุมมองที่แตกต่างกัน เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการกำกับดูแลกิจการและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ บริษัทจึงได้กำหนดแผนกลยุทธ์ในการเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้คณะกรรมการมีองค์ประกอบที่สมดุลและสะท้อนถึงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทพิจารณาสรรหากรรมการจากบุคคลที่มีพื้นฐานความรู้และประสบการณ์ที่หลากหลาย อาทิ ด้านการเงิน การแพทย์ เทคโนโลยี การบริหารความเสี่ยง และกฎหมาย รวมถึงส่งเสริมความเท่าเทียมทางเพศและโอกาสที่เหมาะสมแก่ผู้มีศักยภาพ โดยมุ่งหวังให้คณะกรรมการสามารถพิจารณาประเด็นต่าง ๆ ได้อย่างรอบด้านและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทและผู้ถือหุ้น

เป้าหมาย

บริษัทมีเป้าหมายในการเพิ่มความหลากหลายของคณะกรรมการ เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการกำกับดูแลกิจการและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ โดยคำนึงถึงความหลากหลายด้านคุณสมบัติ ทักษะ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญทางวิชาชีพ มุมมอง และภูมิหลังที่แตกต่างกัน อันจะช่วยให้คณะกรรมการสามารถพิจารณาประเด็นต่าง ๆ ได้อย่างรอบด้าน เป็นอิสระ และสอดคล้องกับบริบททางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทมุ่งส่งเสริมให้โครงสร้างของคณะกรรมการมีความสมดุล เหมาะสม และสอดคล้องกับหลักธรรมาภิบาลที่ดี โดยการเพิ่มความหลากหลายดังกล่าวจะช่วยเสริมสร้างระบบถ่วงดุลอำนาจ ลดความเสี่ยงจากการตัดสินใจที่จำกัดอยู่ในมุมมองเดียว และสนับสนุนการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนของบริษัทในระยะยาว

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
สัดส่วนกรรมการที่เป็นผู้หญิงในคณะกรรมการไม่น้อยกว่า 30% ในปี พ.ศ. 2571	-	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ

คำอธิบายการดำเนินการ

ในรอบ 6 เดือนแรกของปี 2569 บริษัทได้ดำเนินการตามแผนการเพิ่มความหลากหลายของคณะกรรมการอย่างต่อเนื่อง โดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้ทบทวนองค์ประกอบของคณะกรรมการ รวมถึงคุณสมบัติ ทักษะ ประสบการณ์ และความหลากหลายด้านเพศ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสรรหาและคัดเลือกกรรมการในโอกาสที่มีการเปลี่ยนแปลงองค์ประกอบของคณะกรรมการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการส่งเสริมโอกาสที่เท่าเทียมในการพิจารณาผู้สมัครที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะผู้หญิงที่มีคุณสมบัติและความเชี่ยวชาญเหมาะสม เพื่อสนับสนุนการบรรลุเป้าหมายการมีสัดส่วนกรรมการหญิงไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ภายในปี 2571 ทั้งนี้ การดำเนินงานเป็นไปตามแผนที่กำหนด และบริษัทจะติดตามความคืบหน้าอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุเป้าหมายภายในระยะเวลาที่วางไว้

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : บริษัทมีแผนเพิ่มความหลากหลายของคณะกรรมการ โดยคำนึงถึงคุณสมบัติ ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ เพศ และมุมมองที่แตกต่างกัน เพื่อนำไปสู่การกำกับดูแลกิจการและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับหลักธรรมาภิบาลที่ดี และสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท พร้อมทั้งติดตามและเปิดเผยความคืบหน้าอย่างเหมาะสม

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการ	บริษัทได้ดำเนินการทบทวนโครงสร้างและองค์ประกอบของคณะกรรมการ โดยพิจารณาความเหมาะสมของคุณสมบัติ ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และความหลากหลายของกรรมการ เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางการดำเนินธุรกิจและแผนการเติบโตของบริษัท นอกจากนี้ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนได้ใช้ผลการทบทวนดังกล่าวเป็นแนวทางในการวางแผนสรรหากรรมการในอนาคต โดยให้ความสำคัญกับการเพิ่มความหลากหลายของคณะกรรมการ รวมถึงการส่งเสริมความสมดุลด้านเพศ เพื่อสนับสนุนการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ การดำเนินงานเป็นไปตามแผนที่กำหนด

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

บริษัทได้กำหนดแผนกลยุทธ์ในการยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดี และปลูกฝังค่านิยมด้านความซื่อสัตย์สุจริต ความโปร่งใส และความรับผิดชอบต่อในทุกระดับขององค์กร โดยมุ่งเน้นการป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดการทุจริตในการดำเนินธุรกิจ แผนกลยุทธ์ดังกล่าวครอบคลุมการกำหนดนโยบายและแนวปฏิบัติที่ชัดเจน การสื่อสารและถ่ายทอดนโยบายให้แก่คณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับอย่างทั่วถึง การพัฒนาระบบควบคุมภายในและกระบวนการตรวจสอบที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงการจัดให้มีช่องทางรับแจ้งข้อมูลหรือเบาะแสเกี่ยวกับการทุจริตที่ปลอดภัย เป็นความลับ และสามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดให้มีการติดตาม ประเมินผล และทบทวนมาตรการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หลักธรรมาภิบาล และมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับในระดับสากล อันจะช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้มีส่วนได้เสีย และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

เป้าหมาย

เพิ่มความหลากหลายของคณะกรรมการ โดยคำนึงถึงคุณสมบัติ ทักษะ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และมุมมองที่แตกต่างกัน เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพในการกำกับดูแลกิจการ ระบบถ่วงดุลอำนาจ และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับหลักธรรมาภิบาลที่ดีและการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดย	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
ผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน					
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	ยังไม่ดำเนินการ	ประกาศเจตนารมณ์	ได้รับการรับรอง	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ
การยกระดับการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดด้านจริยธรรมและการทุจริตภายในองค์กร	-	-	เสร็จสิ้น	-	ในรอบ 6 เดือนแรกของปี 2569 บริษัทได้เริ่มดำเนินการพัฒนาและยกระดับระบบการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดด้านจริยธรรมและการทุจริต โดยทบทวนช่องทางการรับแจ้งเบาะแสและกระบวนการบริหารจัดการข้อร้องเรียน เพื่อให้มีความสะดวก โปร่งใส และสามารถรักษาความลับของผู้แจ้งเบาะแสได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทอยู่ระหว่างจัดทำแนวปฏิบัติด้านการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแส รวมถึงกำหนดขั้นตอนการรับเรื่อง การตรวจสอบ และการรายงานผลอย่างเป็นระบบ เพื่อยกระดับประสิทธิภาพของ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
					กลไกการกำกับดูแลกิจการและการบริหารความเสี่ยงด้านการทุจริต ทั้งนี้ การดำเนินงานเป็นไปตามแผนที่กำหนด

คำอธิบายการดำเนินการ

ในรอบ 6 เดือนแรกของปี 2569 บริษัทได้ดำเนินการตามแผนด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างต่อเนื่อง โดยอยู่ระหว่างการจัดทำและทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันให้ครอบคลุมการดำเนินธุรกิจของบริษัท พร้อมทั้งกำหนดแนวทางการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบาย รวมถึงการรายงานผลต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างเป็นระบบ

นอกจากนี้ บริษัทได้เริ่มพัฒนาระบบและช่องทางการแจ้งเบาะแสการกระทำผิดด้านจริยธรรมและการทุจริต พร้อมกำหนดแนวทางการคุ้มครองผู้แจ้งเบาะแสและกระบวนการตรวจสอบข้อร้องเรียน เพื่อยกระดับประสิทธิภาพของระบบกำกับดูแลกิจการและการบริหารความเสี่ยงด้านการทุจริต ทั้งนี้ บริษัทมีแผนประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC) ตามกรอบระยะเวลาที่กำหนด และการดำเนินงานโดยรวมเป็นไปตามแผนที่วางไว้

แผนงานที่สำคัญ

บริษัทกำหนดนโยบาย แนวปฏิบัติ และขั้นตอนการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างชัดเจน

แผนงานที่สำคัญ : บริษัทกำหนดนโยบาย แนวปฏิบัติ และขั้นตอนการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันอย่างชัดเจน

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ทบทวนและปรับปรุงนโยบายต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันให้สอดคล้องกับกฎหมาย หลักธรรมาภิบาล และแนวปฏิบัติที่ดี	ในรอบ 6 เดือนแรกของปี 2569 บริษัทได้ดำเนินการทบทวนและปรับปรุงนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน เพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมถึงแนวปฏิบัติที่เป็นมาตรฐาน โดยได้พิจารณาปรับปรุงเนื้อหานโยบายให้ครอบคลุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทและกำหนดแนวทางการปฏิบัติที่ชัดเจนสำหรับกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ทั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการตามขั้นตอนการพิจารณาและอนุมัตินโยบาย รวมถึงการจัดทำแผนการสื่อสารและสร้างความตระหนักแก่บุคลากร เพื่อให้การนำไปปฏิบัติมีประสิทธิภาพและเป็นไปตามแผนที่กำหนด

รายงานความคืบหน้า

เอกสารแนบ

รายงานความคืบหน้า : เอกสารแนบ

แผนงาน JUMP+

ลิงก์ URL ของเอกสาร : https://jumpplusmedia-setlink.setgroup.or.th/planSubmission/SEI0_JUMP%2B_Plan_Year_2026-2028_TH.pdf

